

***Cas n° COMP/M.5426 -
DASSAULT AVIATION /
TSA / THALES***

Le texte en langue française est le seul disponible et faisant foi.

**RÈGLEMENT (CE) n° 139/2004
SUR LES CONCENTRATIONS**

Article 6, paragraphe 1, point b) NON-OPPOSITION
date: 10/03/2009

***En support électronique sur le site Internet EUR-Lex sous le
numéro de document 32009M5426***



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 10/03/2009
SG-Greffe(2009) D/1408/1409
C(2009) 1893

Dans la version publique de cette décision, des informations ont été supprimées conformément à l'article 17 (2) du règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 concernant la non-divulgence des secrets d'affaires et autres informations confidentielles. Les omissions sont donc indiquées par [...]. Quand cela était possible, les informations omises ont été remplacées par des fourchettes de chiffres ou une description générale.

VERSION PUBLIQUE

PROCEDURE CONCENTRATIONS
DECISION ARTICLE 6(1)(b)

Aux parties notifiantes

Messieurs, Mesdames,

Objet : Affaire n° COMP/M.5426 – DASSAULT AVIATION / TSA / THALES
Votre notification du 03.02.2009 conformément à l'article 4 du règlement du Conseil n 139/2004.

1. Le 03.02.2009, la Commission a reçu une notification conformément à l'article 4 du Règlement du Conseil CE n°139/2004 (le "Règlement Concentration") par lequel Dassault Aviation et l'Etat français, via la société TSA, acquièrent, au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b) du Règlement Concentration, le contrôle conjoint de la société Thales, par achat d'actions.

I. LES PARTIES

2. Dassault Aviation est une société anonyme de droit français, active dans le secteur de l'aéronautique civile (avions d'affaires à réaction) et militaire (avions de combat, simulateurs de vol). L'entreprise a également une activité limitée dans la production d'équipements spatiaux. Dassault Aviation est une filiale de la société Groupe Industriel Marcel Dassault (GIMD) qui détient la majorité de son capital social (50,55%) et de ses droits de vote. GIMD contrôle plusieurs autres sociétés, qui ne sont pas actives dans les mêmes domaines d'activité ou dans des domaines dans lesquels Thales exerce son activité, à l'exception de la Société Anonyme Belge de Construction Aéronautique (SABCA) dont le chiffre d'affaires est limité (environ [50-150] millions d'euros). Cette filiale de GIMD opère dans le secteur des lanceurs en fournissant principalement des éléments de structures à Astrium et à Airbus.

3. En outre, en dépit d'une participation minoritaire importante (46,3%) détenue par EADS France dans Dassault Aviation, Dassault Aviation n'est pas contrôlée, au sens du droit des concentrations, par la société EADS France. Il résulte de l'instruction du dossier qu'EADS France n'a pas la possibilité d'exercer une quelconque influence dans la détermination de la stratégie industrielle et commerciale de Dassault Aviation. En effet, EADS ne dispose d'aucun droit de veto sur les décisions stratégiques prises par Dassault Aviation (hormis ceux relatifs à la protection des droits des actionnaires minoritaires) et il n'existe pas de pacte d'actionnaires entre GIMD et EADS, ni d'actions spécifiques détenues par EADS
4. TSA est une société anonyme détenue à 100% par l'Etat français, qui n'a pas d'activité opérationnelle propre. En tant que société holding, elle détient des participations à hauteur de 26,56% dans le capital de Thales.
5. Thales est une société anonyme de droit français, active dans les secteurs des satellites et sous-systèmes associés, des équipements aéronautiques pour avions civils et militaires, des systèmes de défense aérienne, des systèmes de communication militaires et des systèmes et équipements de sécurité maritime. Thales est contrôlée conjointement par l'Etat français (via TSA : 26,56%) et Alcatel-Lucent (via Alcatel Participations : 20,8%)¹. A l'issue de l'opération, Thales sera co-contrôlée par Dassault Aviation et TSA.

II. L'OPERATION

6. L'opération notifiée consiste en le rachat par Dassault Aviation des participations qu'Alcatel-Lucent (20,8%) et GIMD (5,18%) détiennent dans le capital social de Thales². A l'issue de l'opération, la répartition du capital social de Thales sera la suivante : 25,98% détenue par Dassault Aviation, 26,56% par l'Etat français, au travers de TSA, et 47,5% par un actionnariat flottant. A l'issue de l'opération, l'Etat français et Dassault Aviation disposeront respectivement de 41,6% des droits de vote (droits de vote doubles) et de 20,4%.
7. Concomitamment à cette acquisition de capital, Dassault Aviation et TSA signeront une convention d'adhésion au pacte d'actionnaires existant entre TSA et Alcatel-Lucent, moyennant quelques adaptations sans incidence sur la nature du contrôle exercé conjointement par ces deux actionnaires sur Thales. Par cette opération, Dassault Aviation se substituera à Alcatel Participations en tant qu'actionnaire industriel de référence aux côtés de l'Etat français.

¹ IV/M.1121 *ALCATEL/THOMSON SA-THOMSON CSF* et COMP/M.4403 *THALES / FINMECCANICA / AAS & TELESPAZIO*

² Les parties ont précisé qu'il était possible que seule la participation actuellement détenue par Alcatel-Lucent soit rachetée par Dassault Aviation, ce qui n'emporte toutefois aucune conséquence sur la nature de l'opération notifiée au regard du Règlement relatif au contrôle des opérations de concentrations.

III. LA CONCENTRATION

8. Au vu de ce qui précède, l'opération notifiée constitue donc une opération de concentration au sens de l'article 3, paragraphe 1, point b), du règlement CE sur les concentrations.

IV. DIMENSION COMMUNAUTAIRE

9. Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires total sur le plan mondial de plus de 5 000 millions d'euros³. En effet, GIMD réalise un chiffre d'affaires estimé à 6 milliards d'euros et Thales réalise un chiffre d'affaires estimé à 12,3 milliards d'euros. Chacune d'entre elles réalise un chiffre d'affaires dans la Communauté de plus de 250 millions d'euros (GIMD : [...] ; Thales : [...]), mais aucune d'entre elles ne réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires dans un seul et même Etat membre. L'opération a donc une dimension communautaire.
10. Les marchés concernés par la présente opération sont (i) le secteur spatial, (ii) le secteur aéronautique, et (iii) le secteur de la simulation aéronautique militaire. Ces secteurs peuvent être segmentés en plusieurs marchés pertinents distincts.

V. SECTEUR SPATIAL

V-1 Les équipements pour lanceurs

Marché pertinent

11. Les parties notifiantes ont suivi la définition utilisée par la Commission dans sa décision MMS/DASA/Astrium⁴, qui a identifié un marché de la fourniture de systèmes, sous-systèmes et équipements pour lanceurs consistant en la fourniture de divers appareillages nécessaires à la fabrication et au fonctionnement des lanceurs spatiaux. Ce marché est distinct du marché des services de lancement. La question de savoir s'il existe autant de marchés distincts que de composants peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées. La dimension géographique de ces marchés est généralement mondiale. Toutefois, s'agissant des systèmes, sous-systèmes et équipements pour les lanceurs Ariane, la concurrence s'exerce à l'échelon européen compte tenu du principe du "juste retour"⁵.

Analyse concurrentielle

- 3 Chiffre d'affaires calculé conformément à l'article 5(1) du Règlement relatif au contrôle des opérations de concentrations.
- 4 COMP/M.1636 MMS/DASA/ASTRIUM.
- 5 Selon le principe du "juste retour" les commandes passées aux entreprises d'un Etat membre sont proportionnelles à la contribution financière de cet Etat au financement du programme spatial européen.

12. Dassault Aviation et Thales ont une activité limitée dans ce secteur en tant que fournisseurs d'équipements destinés aux lanceurs, notamment Ariane⁶. Dassault Aviation et Thales y réalisent respectivement un chiffre d'affaires de [...] et [...]. La valeur totale des équipements produits par Dassault Aviation et Thales installés dans un lanceur Ariane 5 est en moyenne de [...], qui rapporté au prix moyen d'un lanceur (environ 150 millions d'euros) indique que leurs composants ne représentent qu'une faible part du produit fini (moins de [0-5%]).
13. S'il doit être retenu une définition de marché incluant l'ensemble des systèmes, sous-systèmes et équipements pour lanceurs, la part de marché cumulée de la nouvelle entité n'excèdera pas [10-20%] au niveau européen. Les parties notifiantes ont également indiqué que leurs activités ne recouvrent pas les mêmes composants. En effet, Dassault Aviation fournit des lignes de transmission pyrotechnique, des dispositifs de sécurité et d'armement, des cisailles de déploiement de satellites, tandis que Thales fournit principalement des équipements électroniques et des équipements électriques. S'il devait être retenu un marché distinct pour chaque composant, il n'existerait donc pas de chevauchement d'activités entre les parties.
14. Enfin, les éléments fabriqués par les parties notifiantes ne sauraient constituer, selon ces dernières, des composants critiques de nature à conférer un avantage concurrentiel déterminant à la nouvelle entité. Cet argument a été confirmé par l'enquête de marché.
15. Compte tenu des éléments cités ci-dessus, l'opération n'est donc pas de nature à susciter des doutes sérieux sur le marché de la fourniture de systèmes, sous-systèmes et équipements pour lanceurs, tant à l'échelon européen que mondial.

V-2 Les infrastructures spatiales

Marché pertinent

16. Ce marché comprend les systèmes spatiaux habités et non-habités. Dans des affaires précédentes⁷, la Commission a indiqué, tout en laissant la question de la définition précise du marché de produit ouverte, que le secteur des infrastructures spatiales comprenait 5 grandes catégories de produits : i) les plates-formes non habitées réutilisables/récupérables; ii) les laboratoires ou stations habitées ou visitables (telle que les stations spatiales); iii) les systèmes d'entretien (notamment utilisés pour approvisionner les stations spatiales en équipements et fournitures); iv) les installations pour charge utile (appareils scientifiques destinés à des activités de recherche en milieu spatial) et v) les infrastructures d'exploration (modules, véhicules spatiaux).
17. Ces systèmes sont achetés par les agences spatiales et la passation des marchés est soumise au principe du "juste retour". En conséquence, le marché des infrastructures spatiales a toujours été analysé à l'échelon européen par la Commission⁸.

⁶ SABCA, filiale de GIMD, fournit des éléments de structure sur ce marché. Son activité y est toutefois marginale.

⁷ Notamment COMP/M.1636 MMS/DASA/ASTRIUM.

⁸ COMP/M.1636 MMS/DASA/ASTRIUM, COMP/M.1745 EADS, COMP/M.4403 THALES / FINMECCANICA / AAS & TELESPAZIO.

Analyse concurrentielle

18. Au cas d'espèce, Dassault Aviation étudie des véhicules spatiaux de future génération mais n'a à ce jour réalisé aucune vente sur ce marché et ses perspectives de développement se situent dans une perspective de temps à plusieurs décennies. Thales fournit quant à elle des modules pressurisés pour la Station Spatiale Internationale (ISS), qui est actuellement le seul programme en cours en termes d'infrastructures spatiales, ainsi que le module de l'ATV (Automated Transfer Vehicle) qui assure le ravitaillement logistique de l'ISS et l'évacuation des déchets.
19. Compte tenu de l'activité émergente de Dassault Aviation dans ce secteur et du fait que les produits étudiés par Dassault appartiennent à une catégorie d'infrastructure spatiale différente de ceux fournis par Thales, il n'existe pas de chevauchement horizontal de ses activités avec celles de Thales actuellement, et il n'en existera pas à court et moyen terme. Par ailleurs, les programmes de coopération existants de Dassault Aviation avec les concurrents de Thales dans le secteur spatial sont financés sous contrat direct avec le Centre National d'Etudes Spatiales (CNES), et il apparaît donc peu probable que Dassault Aviation abandonne ces contrats à la suite de la présente opération. L'opération n'est ainsi pas de nature à susciter des doutes sérieux sur le marché européen des infrastructures spatiales.

V-3 Les satellites

Marché pertinent

20. Dans ses précédentes décisions⁹, la Commission a distingué le marché des satellites d'une part, et le marché des sous-systèmes et équipements pour satellites d'autre part. Dans le cas présent, Thales est un acteur majeur dans la production de satellites en Europe et dans le monde. Dassault Aviation ne fabrique pas de satellites mais produit certains équipements pyrotechniques incorporés dans les satellites, tels que des cisailles pyrotechniques et des initiateurs. Il s'agit de composants pyrotechniques qui assurent notamment le déploiement des antennes et des panneaux solaires, l'allumage des moteurs d'apogée et le déverrouillage de mécanismes. Il existe donc une relation verticale entre Dassault et Thales.
21. Il existe différents types de satellites qui peuvent être utilisés pour diverses applications : les satellites de navigation, les satellites de télécommunication, les satellites d'observation, et les satellites scientifiques. Dans la décision *THALES / FINMECCANICA / AAS / TELESPAZIO* précitée, la Commission a par ailleurs distingué trois marchés de satellite : (i) le marché commercial, qui comprend essentiellement des satellites de télécommunication, (ii) le marché institutionnel, qui comprend essentiellement des satellites d'observation et scientifiques, et (iii) le marché militaire.
22. La Commission a considéré que les sous-systèmes et équipements pour satellites constituent des marchés distincts dès lors qu'ils offrent des fonctions distinctes¹⁰. Une sous-segmentation des sous-systèmes et équipements pour satellites selon le client final

⁹ COMP/M.4403 *THALES / FINMECCANICA / AAS & TELESPAZIO*.

¹⁰ COMP/M.4403 *THALES / FINMECCANICA / AAS & TELESPAZIO*.

(commercial, institutionnel, militaire) a également été envisagée dans la mesure où les caractéristiques de la demande sont spécifiques à chaque catégorie de client.

23. Il existerait ainsi autant de marchés pertinents que de sous-systèmes et d'équipements pour chaque type de satellite compte tenu de leurs usages spécifiques. Dans le cas présent, cela reviendrait à définir trois marchés pour les équipements pyrotechniques selon qu'ils sont destinés à être installés sur des satellites commerciaux, institutionnels ou militaires. Toutefois, dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurent inchangées, la question de la délimitation exacte des marchés des équipements pyrotechniques pour satellites en fonction de la nature du satellite peut être laissée ouverte.
24. Les parties notifiantes ont indiqué pour leur part que les équipements pyrotechniques pour satellites sont standardisés pour les applications sur les satellites actuels et qu'ils sont affectés indifféremment selon les besoins des programmes de satellites dont les clients assurent la maîtrise d'œuvre. Il n'existerait donc pas de particularité des équipements pyrotechniques pour satellites en fonction de la nature du satellite (commercial, institutionnel civil ou militaire). Cette information a été confirmée dans une large mesure par l'enquête de marché bien qu'un tiers ait toutefois indiqué que si les équipements sont standardisés pour les satellites de télécommunication, ils sont spécifiques à chaque satellite institutionnel ou militaire.
25. Concernant la dimension géographique des marchés des satellites commerciaux et de leurs sous-systèmes et équipements, la Commission a retenu dans des affaires précédentes des marchés de dimension mondiale¹¹.
26. Les marchés des satellites institutionnels et de leurs sous-systèmes et équipements sont quant à eux réputés être de dimension européenne, compte tenu du principe du "juste retour" évoqué ci-avant.
27. Selon la Commission, les marchés des satellites militaires et de leurs sous-systèmes et équipement sont de dimension nationale dans les pays disposant d'un fabricant national (par exemple en France). Pour leur part, les parties notifiantes considèrent que les marchés des sous-systèmes et équipements pour satellites militaires sont de dimension mondiale dans la mesure où ces équipements seraient comparables aux équipements de satellites commerciaux. Plusieurs tiers interrogés ont cependant confirmé qu'en matière militaire, les marchés sont nationaux dès qu'il existait un fournisseur national. La question de la délimitation géographique de ces marchés peut toutefois rester ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle ne s'en trouvant pas modifiées.

Analyse concurrentielle

28. Comme indiqué, il existe une relation verticale entre Dassault et Thales dans la mesure où Dassault Aviation fournit Thales en équipements pyrotechniques pour satellites.
29. En aval, Thales produit [30-40%] des satellites institutionnels au niveau européen et [50-60%] des satellites militaires au niveau français. Son principal concurrent sur ces marchés est EADS (avec des parts de marché respectives de [50-60%] et de [40-50%]).

¹¹ COMP/M.4403 THALES / FINMECCANICA / AAS & TELESPAZIO

30. En amont, la part de marché de Dassault Aviation sur le marché européen des cisailles pyrotechniques et des initiateurs est inférieure à [0-5%]. Sur un marché national de la fourniture d'équipements pyrotechniques (initiateurs, cisailles et matériels équivalents) à destination des satellites militaires, la part de marché estimée de Dassault serait comprise entre 15% et 25%. Concernant les cisailles pyrotechniques, un autre fabricant français notamment (Lacroix) commercialise des produits équivalents à ceux de Dassault Aviation.
31. Concernant les initiateurs pyrotechniques, il convient de noter que Dassault Aviation est le seul fabricant français. Un tiers a exprimé des inquiétudes à ce sujet, en indiquant en particulier que dans un souci de produire des satellites militaires destinés à l'Etat français et comportant exclusivement du matériel produit par des entreprises françaises, Dassault pourrait proposer ses initiateurs pyrotechniques à des conditions moins favorables aux concurrents de Thales. Cependant le risque qu'une telle politique soit mise en œuvre reste très limité.
32. D'une part, les équipements pyrotechniques ne représentent qu'une infime part du prix total moyen d'un satellite (<1% - estimé à 0,05% par les parties notifiantes). En conséquence, toute variation de prix de ces biens intermédiaires n'aurait qu'un impact très limité sur le coût de production d'un satellite et sur la position concurrentielle des fournisseurs de satellites alternatifs à Thales. D'autre part, l'enquête de marché a montré que les équipements pyrotechniques ne font pas partie des composants stratégiques d'un satellite militaire. A ce titre, et compte tenu du fait que les équipements pyrotechniques sont très largement standardisés quelle que soit la nature du satellite, l'inclusion d'équipements d'origine non française dans un satellite militaire destiné aux autorités françaises ne serait pas de nature à pénaliser un fabricant dans le cadre d'une négociation de contrat avec l'Etat français.
33. Compte tenu de l'ensemble des éléments exposés ci-dessus, l'opération n'est pas de nature à susciter des doutes sérieux sur les marchés des satellites et des sous-systèmes et équipements pour satellites.
34. Sur ces marchés où EADS et Thales sont les deux principaux fabricants de satellites en Europe et en France, la Commission a également analysé l'influence qu'EADS pourrait exercer sur Thales par l'intermédiaire de sa participation dans Dassault Aviation (actionnaire à hauteur de 46,30 %). Pour EADS, la transaction induit une participation financière indirecte de 12,03 % dans Thales (participation de 46,30 % d'EADS dans Dassault Aviation et participation de 25,99 % de Dassault Aviation dans Thales). Comme indiqué au paragraphe (2) de la présente décision, l'absence de contrôle d'EADS sur Dassault Aviation entraîne l'absence de perspective de contrôle d'EADS sur Thales. Une participation minoritaire ne fait pas, en principe, l'objet du contrôle communautaire des concentrations, en l'absence de droits spécifiques ou autres moyens conférant à l'actionnaire minoritaire une influence déterminante. En tout état de cause, et sans qu'il soit besoin de procéder à une analyse plus détaillée du degré d'influence exercé par EADS, la Commission a envisagé dans quelle mesure la participation d'EADS dans Thales pourrait l'amener relâcher la pression concurrentielle qu'elle exerce sur Thales, dans la mesure où une partie des profits de Thales revient à EADS.
35. Cette hypothèse n'est pas vraisemblable. EADS ne pourrait prétendre qu'à 12,03 % des bénéfices redistribués par Thales via Dassault Aviation, et ce dans la mesure où Dassault Aviation n'appliquerait pas de restriction à cette redistribution. De plus, les

groupes EADS et Thales sont des groupes diversifiés et EADS ne peut avoir la certitude que tout changement stratégique vis-à-vis de Thales dans certains secteurs d'activités permettrait de dégager des bénéfices additionnels au niveau du groupe Thales, alors même que les éventuels sacrifices concédés par EADS suite à un tel changement stratégique seraient immédiats et irrévocables.

V-4 Les systèmes et les équipements terrestres

Marché pertinent

36. Les systèmes et équipements terrestres incluent toutes les installations au sol destinées à soutenir les activités du secteur spatial. Ils peuvent être soit achetés dans le cadre de marchés "clés en main", soit séparément. La question de la délimitation géographique de ces marchés peut rester ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle ne s'en trouvant pas modifiées.

Analyse concurrentielle

37. Au cas d'espèce, Dassault Aviation et Thales ne commercialisent pas d'équipements similaires et ne sont ainsi pas en concurrence directe sur ces marchés. En effet, Dassault Aviation fabrique des systèmes de télémétrie et de trajectographie utilisés par les lanceurs Ariane alors que Thales n'intervient dans ce secteur qu'en tant que prestataire de services de maintenance relatif à des matériels qui ne sont plus aujourd'hui vendus. Thales commercialise également des bancs de tests et de contrôle pour les lanceurs ou pour les infrastructures spatiales, ainsi que différents services et équipements de contrôle au sol, que Dassault Aviation ne fabrique pas.
38. Dans la mesure où Dassault Aviation et Thales ne produisent pas les mêmes systèmes et équipements terrestres et compte tenu de l'absence de substituabilité de ces différents systèmes et équipements du point de vue de la demande, les différents systèmes et équipements terrestres appartiennent à des marchés distincts selon leur fonctionnalité.
39. En conséquence, la présente opération n'est pas susceptible de susciter des doutes sérieux dans le secteur des systèmes et équipements terrestres destinés à soutenir les activités du secteur spatial.

VI. LE SECTEUR AERONAUTIQUE

VI-1 Les avions d'affaires à réaction

Marché pertinent

40. Les avions d'affaires à réaction sont destinés à une clientèle d'entreprises, de gouvernements et de riches particuliers. Les parties notifiantes ont proposé de distinguer les marchés des avions d'affaires moyens et lourds, cette distinction n'entraînant pas de

modification de l'analyse concurrentielle. Selon la pratique décisionnelle de la Commission, les marchés des avions d'affaires sont mondiaux¹².

Analyse concurrentielle

41. Thales n'est pas active sur le marché des avions d'affaire sur lequel Dassault Aviation a une part de marché modérée (marché des jets d'affaire moyens : [10-20%] ; marché des jets d'affaire lourds : [5-10%]). Les principaux concurrents de Dassault Aviation sont Gulfstream, Bombardier et Cessna (uniquement pour les jets d'affaire moyens).
42. S'il n'existe pas de chevauchement horizontal entre Thales et Dassault Aviation, l'opération engendre des liens verticaux entre les deux sociétés, analysés ci-dessous.

VI-2 Les produits avioniques pour les avions d'affaires et les avions de transport régional

Marché pertinent

43. Les produits avioniques recouvrent une série d'équipements utilisés pour la navigation, les communications et pour l'évaluation des conditions de vols (communication, guidage, etc.). Selon la pratique décisionnelle de la Commission¹³, la fourniture de produits avioniques pour les avions commerciaux de grande capacité et la fourniture de produits avioniques pour les avions de transport régional et d'affaire forment des marchés distincts. Lorsque ces équipements sont associés pour composer un système complet, ils forment une suite avionique. Une sous-segmentation plus fine correspondant aux différentes catégories d'équipements peut aussi être envisagée, cependant la définition exacte du marché pertinent peut être laissée ouverte dans la mesure où les conclusions de l'analyse concurrentielle ne s'en trouvent pas modifiées. Ces marchés sont de dimension mondiale.

Analyse concurrentielle

44. Au cas d'espèce, Dassault Aviation est active sur le marché aval des avions d'affaires à réaction. Thales fournit des produits avioniques et des suites avioniques pour les avions d'affaire et de transport régional comprenant par exemple les éléments suivants: radars météorologiques, systèmes de communication/navigation, systèmes de communication par satellites, systèmes de guidage de précision, appareils enregistreurs (black boxes), systèmes anticollision, etc. Il existe donc une relation verticale entre les activités respectives des parties notifiantes.
45. Les parties ont soumis que la part de marché de Thales sur le marché mondial des suites avioniques est estimé à [0-5%], marché dominé par Honeywell ([50-60%] - principal fournisseur de Dassault Aviation) et Rockwell-Collins ([30-40%]). Ces concurrents fournissent par ailleurs une large gamme de produits avioniques.
46. Les parties ont également précisé que la part de marché mondiale de Thales est inférieure à [20-30%] pour tous les produits avioniques pris indépendamment, à

¹² COMP/M.2220 GENERAL ELECTRIC/ HONEYWELL.

¹³ COMP/M.2220 GENERAL ELECTRIC/ HONEYWELL.

l'exception toutefois des instruments de secours et des systèmes de commande de vol électriques.

47. Concernant les instruments de secours, les parties ont indiqué que Thales a fourni [30-40%] des équipements de secours électroniques pour avions d'affaire en 2007. Pour ces derniers composants, Thales fait toutefois face à d'importants concurrents, tels que Meggitt ([30-40%]), L3C ([20-30%]) et General Electric ([5-10%]).
48. Concernant les systèmes de commande de vol électriques, les parties ont indiqué que Thales détient une part de marché mondiale estimée à [20-30%]. Thales est concurrencée sur ce marché par la société Parker qui y détient une part de marché de [60-70%]. Il convient néanmoins de préciser qu'en matière de systèmes de commande de vol électrique, Dassault Aviation assure ses propres besoins en interne.
49. Les informations des parties notifiantes ont été confirmées par l'enquête de marché. Compte tenu de ces éléments, l'intégration verticale entre des activités de Dassault Aviation (avions d'affaires) et de Thales (suites avioniques) n'est pas de nature à susciter des doutes sérieux sur ces marchés.

VI-3 Les produits non-avioniques

Marché pertinent

50. Les produits non-avioniques concernent divers systèmes et sous-systèmes tels que les groupes auxiliaires de puissance, les systèmes de conditionnement d'air, l'alimentation électrique, les roues, etc. qui sont indispensables au fonctionnement des aéronefs mais ne sont pas liés aux systèmes de vol. Dans sa décision *GENERAL ELECTRIC / HONEYWELL*¹⁴, la Commission n'a pas distingué de marchés distincts selon les catégories d'avions concernés. Elle a également considéré que le marché des produits non-avioniques revêt une dimension mondiale.

Analyse concurrentielle

51. Comme évoqué précédemment, Dassault Aviation est active sur le marché aval des avions d'affaires à réaction. Thales fabrique des systèmes de génération et de conversion de puissance électrique pour avions d'affaires et de transport régional. Les parties notifiantes ont toutefois indiqué que s'agissant des équipements électriques, Thales ne dispose que d'une part de marché mondiale très limitée ([0-5%]) sur le marché des équipements électriques destinés aux avions d'affaires et de transport régional. Les parties notifiantes ont précisé que sur un marché plus large englobant les avions commerciaux de grande capacité, les avions de transport régionaux et les avions d'affaires, la part de marché de Thales serait nettement inférieure¹⁵. Ces points ont été confirmés par l'enquête de marché.

¹⁴ COMP/M.2220 *GENERAL ELECTRIC/HONEYWELL*.

¹⁵ Thales fournit [40-50%] de la génération électrique pour l'Airbus A-380 mais ne fournit pas d'équipements électriques pour d'autres avions commerciaux de grande capacité. Dans des affaires précédentes (décision M.1493 *UNITED TECHNOLOGIES/SUNDSTRAND* ou M.2220 *GENERAL ELECTRIC/HONEYWELL*, la Commission n'a pas distingué de marchés pertinents par types d'avions pour la fourniture de produits non-avioniques.

52. Compte tenu de ces éléments, l'intégration verticale entre des activités de Dassault Aviation (avions d'affaires) et de Thales (suites non-avioniques) n'est pas de nature à susciter des doutes sérieux sur ces marchés.

VI-4 Les drones

Marché pertinent

53. Le terme de "drone" recouvre deux types d'appareils, les UAVs (*Unmanned Aerial Vehicle systems*) et les UCAVs (*Unmanned Combat Aerial Vehicle systems*).
54. Les UAVs sont des appareils destinés à remplir des missions tactiques de collecte de renseignement ou des missions de longue endurance destinées à la reconnaissance et la collecte d'informations. Il s'agit des mini-UAVs, des drones tactiques (*Tactical UAVs*) et des MALE/HALE UAVs (*Medium Altitude ou High Altitude Long Endurance UAVs*). Compte tenu des particularités techniques de ces différents UAVs, chacun de ces trois produits est susceptible de constituer un marché pertinent. Au cas d'espèce, la question de la délimitation exacte des marchés des UAVs peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.
55. Les UCAVs ou drones de combat sont des appareils, au stade de démonstrateurs ou prototypes, préfigurant la probable nouvelle génération d'avions de combat. Au cas d'espèce, il n'est pas nécessaire de définir précisément ce marché, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.
56. Concernant la dimension géographique de ces marchés, les exemples existants ainsi que les programmes en cours ne permettent pas de délimiter avec précision ces marchés géographiques. Si plusieurs pays font appel à des fournisseurs étrangers, certains pays européens ont également une préférence pour une solution "européenne". En outre, il ne peut être exclu qu'un pays puisse favoriser un fournisseur national, pour des raisons de sécurité d'approvisionnement, comme cela est le cas pour des produits militaires dès lors qu'il existe un fournisseur implanté dans le pays demandeur. Toutefois la question de la délimitation exacte des marchés des drones peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.

Analyse concurrentielle

57. En matière d'UCAVs, Dassault Aviation assure la maîtrise d'œuvre du développement d'un démonstrateur technologique de drone de combat en France sous l'autorité de la direction générale de l'armement (DGA). Les parties notifiantes ont précisé qu'il s'agissait d'un démonstrateur technologique uniquement destiné à l'intégration et la validation des technologies déjà existantes ou restant à développer pour des vecteurs de combat aérien sans pilote. Thales ne produit aucun UCAV. L'opération ne saurait donc avoir un impact sur ce marché.
58. Ni Dassault Aviation ni Thales ne produisent d'UAV actuellement. Les deux entreprises sont cependant impliquées dans des programmes de développement. Thales est le fournisseur de radar dans le cadre de deux programmes concurrents de développement

d'UAVs, l'Advanced UAV Project piloté par EADS (A-UAV) et le projet SDM, piloté par Dassault Aviation, Indra et Thales. Thales est aussi impliqué dans le développement d'UAV dans le cadre du programme Watchkeeper pour le compte de l'Etat britannique, et en partenariat avec la société israélienne Elbit. A la connaissance de la Commission il n'existe pas en Europe d'autres programmes similaires développés par des entreprises européennes.

59. Selon un tiers, Thales pourrait désormais être incitée à se désengager du programme A-UAV d'EADS afin de favoriser le projet SDM de sa maison-mère, Dassault Aviation. En effet, selon ce tiers, Thales est le seul fournisseur de radar susceptible d'emporter la décision des gouvernements français, espagnol et allemand dans le cadre du programme européen proposé par EADS. Thales réalise en effet la partie la plus technique du radar incorporé dans le drone, dont le prix représente environ [...] du prix total du drone. Ainsi, même si cette partie du drone pourrait être réalisée par d'autres entreprises (comme, par exemple, la division radars d'EADS en Allemagne, Indra ou Selex Galileo), une telle modification entraînerait un retard et le projet qui devrait être présenté aux gouvernements dans le courant de l'année 2009 se verrait inévitablement retardé, selon ce tiers, de plusieurs années. Du fait de ce retard, le projet du drone concurrent piloté par Dassault Aviation pourrait alors être l'unique projet susceptible d'être retenu.
60. Les parties notifiantes soutiennent que le concours technologique de Thales pour la fourniture du radar sur ces projets, et en particulier dans le projet A-UAV, n'est pas indispensable. Elles rappellent surtout que le projet SDM n'est qu'une simple proposition commerciale, non sollicitée par les ministères français et espagnol qui l'ont reçue en mai 2008. A ce jour, cette proposition est restée lettre morte. A contrario, les parties notifiantes relèvent que le projet défendu par EADS est sur le point d'être accepté puisque "l'étude de levée de risques" (étude préparatoire de faisabilité) a déjà été réalisée. Les autorités françaises ont toutefois confirmé à la Commission que Thales apparaît donc comme un partenaire incontournable pour les travaux radar du futur programme de drones MALE dans le cas où la solution retenue par les autorités françaises serait celle d'une conception et d'une réalisation des systèmes en coopération européenne
61. Dans ce contexte, il convient de considérer que l'Etat français, qui contrôle conjointement Thales, n'a pas intérêt à laisser Dassault Aviation imposer à Thales de sortir du projet A-UAV d'EADS, afin notamment de préserver ses propres intérêts commerciaux. En effet, sur ces marchés, le ministère français de la défense constitue l'une des composantes de la demande en drone, seul ou collectivement avec les ministères allemands et espagnols. [...]. Conformément à l'article 2.2.1 (c) du pacte d'actionnaires relatif à Thales, "les accords stratégiques d'alliance et de coopération technologique et industrielle" doivent être soumis à l'approbation du conseil d'administration au sein duquel l'Etat français, via TSA, détient un droit de veto. Par ailleurs, Dassault Aviation dépend également des commandes de l'Etat pour les avions de combat "Rafale".
62. En outre, même si Dassault Aviation détient également un droit de veto similaire à celui de l'Etat pour ces décisions stratégiques, il convient de relever que l'Etat français est non seulement son principal client mais également le principal investisseur en matière de recherche et développement du radar de surveillance de Thales. l'entreprise ne peut prendre le risque de perdre sa principale source de financement par suite de choix stratégiques visant à donner la priorité au programme de Dassault Aviation. Les

autorités françaises ont donc la possibilité de s'opposer à un désengagement par Thales du programme A-UAV d'EADS afin de favoriser le projet SDM de sa maison-mère. .

63. Enfin, selon un tiers, la participation de Thales aux deux programmes A-UAV d'EADS et SDM de Dassault Aviation pourrait aussi soulever des problèmes de transmission d'informations confidentielles. Ainsi ce tiers craint que Thales ne transmette, intentionnellement ou non, des informations à Dassault Aviation ce qui pourrait fausser la concurrence entre les deux projets. Cependant un tel risque reste relativement improbable dans la mesure où EADS et Thales collaborent dans de nombreux domaines industriels¹⁶. Il paraît donc peu probable que Thales prendrait le risque de dégrader sa relation commerciale avec EADS pour favoriser plus particulièrement le projet SDM qui n'en est qu'à un stade très préliminaire. Au surplus, il peut être rappelé qu'il existe dans le secteur militaire des accords de non divulgation d'informations confidentielles auxquels sont soumis les fournisseurs qui travaillent sur un projet spécifique.
64. Compte tenu de ces éléments, la présente opération n'est donc pas de nature à susciter des doutes sérieux sur les marchés des drones.

VI-5 Les avions de combat

Marché pertinent

65. Le marché des avions de combat est destiné à une clientèle institutionnelle (les Etats). Les parties notifiantes considèrent que le marché est mondial, y compris dans l'hypothèse où les Etats clients disposent sur leur sol d'un constructeur national.
66. A l'inverse, la Commission, dans sa décision *THALES / DCN*¹⁷ et dans d'autres affaires relatives à des produits militaires, considère que les marchés militaires sont de dimension nationale lorsqu'un constructeur national est présent (par exemple en France). L'enquête de marché a confirmé que le marché français des avions de combat était de dimension nationale. En particulier l'Etat français marque une préférence forte pour son constructeur national et les programmes actuels d'avions de combat dans lesquels l'Etat français est engagé sont tous passés avec des constructeurs français, Dassault Aviation en l'espèce, associée à des équipementiers français. Toutefois, la question peut rester ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle ne s'en trouvant pas substantiellement modifiées.

Analyse concurrentielle

67. Thales n'est pas active sur le marché des avions de combat sur lequel Dassault Aviation détient une part de marché modérée au niveau mondial ([5-10%]). Les principaux

¹⁶ Thales est le fournisseur de MBDA (détenu à 37,5% par EADS) dans le secteur Electronique de missiles. Thales est fournisseur d'EADS pour les Communications militaires aéroportées. EADS est sous-traitant de ACSI (détenue à 50%) par Thales dans la Surveillance et le contrôle de l'espace aérien. Thales est le fournisseur d'Airbus, d'Eurocopter et d'EADS Casa en simulateurs. Dans le secteur des satellites il existe de nombreuses sous-traitances croisées entre Thales et Astrium (EADS).

¹⁷ COMP/M.4191 *THALES/DCN*.

concurrents mondiaux de Dassault Aviation sont Lockheed Martin ([20-30%]), EADS-Eurofighter ([10-20%]), Boeing ([10-20%]), et Sukhoi ([5-10%]). Toutefois, au niveau français, Dassault Aviation occupe une position monopolistique (100%).

68. S'il n'existe pas de chevauchement horizontal entre les activités de Thales et de Dassault Aviation, l'opération crée une relation verticale entre les parties.

VI-6 Les systèmes avioniques pour avions de combat

Marché pertinent

69. Les systèmes avioniques comprennent les systèmes de détection (radar, optronique et contre-mesure) et l'avionique de mission (communication, navigation, identification).
70. Dans sa décision *FINMECCANICA / MARCONI MOBILE HOLDINGS* la Commission a considéré que ces deux types de systèmes avioniques forment des marchés distincts¹⁸. Dans sa décision *FINMECCANICA/BAES AVIONICS & COMMUNICATIONS*¹⁹, la Commission a plus tard estimé qu'il existait du côté de la demande des marchés séparés selon les fonctions fournies par les produits avioniques pour des avions de combat considérés. L'enquête de marché dans la présente affaire a montré que les systèmes avioniques pour avions de combat pouvaient aussi être segmentés, en quatre marchés pertinents : (i) les radars, (ii) les systèmes de combat électro-optiques et les systèmes de combat électroniques, (iii) l'avionique CNI²⁰ et (iv) l'avionique de vol. La question de la délimitation exacte des marchés des systèmes avioniques peut toutefois être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.
71. Les parties notifiantes considèrent que le marché des systèmes avioniques pour avions de combat est mondial, y compris dans l'hypothèse où les Etats clients disposent sur leur sol d'un constructeur national. Dans sa décision *SAGEM / SNECMA*²¹, la Commission a souligné que plusieurs développements récents tendaient à faire évoluer les marchés traditionnellement nationaux vers un marché européen des équipements de défense. Cependant, il existe toujours actuellement des impératifs de sécurité d'approvisionnement qui incitent les clients à faire appel à un fournisseur national s'il existe. Ce point a été confirmé par plusieurs tiers interrogés qui ont indiqué que le marché est national lorsqu'y sont implantés des fournisseurs nationaux. Au cas d'espèce, la question de la délimitation exacte du marché géographique des systèmes avioniques pour avions de combat peut cependant être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.

Analyse concurrentielle

72. Dassault Aviation n'est pas active sur le marché des systèmes avioniques et non-avioniques pour avions de combat, mais est active sur le marché aval des avions de

¹⁸ COMP/M.2931 *FINMECCANICA / MARCONI MOBILE HOLDINGS*.

¹⁹ COMP/ M.3649 *FINMECCANICA/BAES AVIONICS & COMMUNICATIONS*.

²⁰ Communication, Navigation et Identification.

²¹ COMP/M.3621 *SAGEM/SNECMA*.

combat. Thales est quant à elle présente dans le secteur de la fourniture d'avionique militaire. Les parties ont estimé la part de marché de Thales sur le marché mondial de la fourniture d'avionique militaire à [5-10%]. Sur ce marché, ses principaux concurrents sont Honeywell ([10-20%]) et Rockwell-Collins ([10-20%]). Sur un marché de dimension mondiale, Thales est un acteur de taille relativement limitée, et plusieurs concurrents sont susceptibles de fournir des équipements similaires.

73. En Europe les concurrents de Thales sont Finmeccanica, EADS, Indra et BAe Systems pour l'avionique de détection, et BAe Systems, GE Aviation Systems, Northrop Grumman (Litef, Lital), Rockwell-Collins (Teldix) et Selex pour l'avionique de mission. Sur un marché de dimension européenne, plusieurs concurrents seraient ainsi à même de fournir des équipements similaires à ceux de Thales.
74. En France, Thales est active dans le cadre du programme Rafale de Dassault Aviation et fournit la totalité des systèmes de détection, ainsi que la grande majorité de l'avionique de mission ([...]%).²² Si une définition de marché par produit était retenue, Thales aurait une part de marché de [90-100%] sur la plupart des marchés français de la fourniture d'avionique militaire (radars, détection et brouillage, systèmes d'information de vols, instruments de secours, etc.).
75. Selon les parties, les liens verticaux entre Dassault Aviation et Thales dans le secteur des avions de combat ne sont pas susceptibles d'engendrer une distorsion de concurrence sur le marché français puisque d'une part, Thales est déjà le principal fournisseur en avionique de Dassault Aviation, et, d'autre part, le client unique final (i.e. le Ministère français de la défense) dispose d'un fort pouvoir de négociation et peut imposer aux fabricants d'avions militaires le choix de l'équipementier militaire. Le ministère de la défense français a ainsi confirmé qu'il pouvait imposer les fournisseurs pour certains produits jugés "sensibles", tels que les radars, les systèmes de guerre électronique, les systèmes optroniques et les centrales inertiels.
76. Les parties ont également indiqué que Thales est actuellement le seul fabricant français d'avionique militaire susceptible d'équiper les avions de combat de Dassault Aviation, au moins en ce qui concerne certains éléments sensibles.
77. La répartition industrielle des programmes militaires des avions de combat en France est actuellement figée pour les 20 ou 30 prochaines années, avec des engagements industriels en termes de coûts, de délais et de performance qui limitent considérablement tout changement de fournisseur de systèmes avioniques et non-avioniques. La présente opération n'est donc pas susceptible de modifier la structure concurrentielle de ces marchés à court et moyen terme.
78. Plusieurs tiers ont toutefois indiqué que l'intégration verticale plus poussée des activités de Dassault Aviation et de Thales dans ce secteur pouvait conduire à une réduction des investissements et de l'innovation. Le ministère français de la défense a cependant précisé que "*s'agissant de produits militaires, l'innovation dans les domaines concernés*

²² Thales est également active dans le secteur de la fourniture de systèmes non-avioniques, plus précisément en tant que fournisseur de systèmes de génération électrique. Les parties estiment sa part de marché mondiale à [0-5%], alors qu'au niveau national, en France, Thales est le fournisseur exclusif de Dassault Aviation (Mirage 2000 et Rafale) pour les équipements de génération électrique et de conversion de puissance.

est de la responsabilité des Etats et la transaction restera en conséquence sans effet sur ce point".

79. Compte tenu de ces éléments, l'intégration verticale des activités de Thales et de Dassault Aviation n'est pas de nature à susciter des doutes sérieux sur les marchés en cause.

VII. LA SIMULATION DE VOL MILITAIRE

Marché pertinent

80. Les simulateurs et systèmes d'entraînement sont des dispositifs permettant la familiarisation et l'entraînement des utilisateurs d'équipements militaires. Le marché des simulateurs militaires est distinct du marché des simulateurs civils compte tenu de leurs besoins respectifs très spécifiques. De plus, il apparaît que les marchés pour simulateurs militaires dans les secteurs terrestres, maritimes et aériens constituent autant de marchés distincts. Le test de marché a confirmé ces délimitations du marché de produits. Des tiers interrogés ont également indiqué que le marché des simulateurs aéronautiques militaires, seul marché concerné par la présente opération, pouvait être plus finement segmenté dans la mesure où chaque avion de combat en service dispose d'un simulateur spécifique.
81. En outre, il pourrait être distingué les simulateurs de vol complet (*full flight simulator – FFS*) et les entraîneurs. Les simulateurs de vol complet constituent en général l'équipement de base de la formation et de l'entraînement. Ce sont des équipements complexes dont les développements se font en parallèle de celui des plates-formes à simuler. Les entraîneurs sont des équipements plus simples, spécialisés et généralement moins fidèles. Les parties notifiantes ont cependant indiqué que les contrats passés avec les Etats-clients incluent généralement à la fois des simulateurs de vol complets et des entraîneurs afin de proposer une palette complète pour l'entraînement des pilotes, et qu'en conséquence au niveau de la demande la distinction entre simulateurs de vol complet et entraîneurs était peu pertinente.
82. Enfin, la question de savoir si les pièces détachées et les services de maintenance forment des marchés de produits distincts a été examinée. Il ressort des éléments du dossier ainsi que de l'enquête de marché que compte tenu de la complexité et du caractère fortement intégré des simulateurs aéronautiques, l'appel à des fournisseurs tiers pour ces produits et services connexes n'apparaît que théorique et marginal. En outre, comme le souligne l'un des répondants au test de marché, *"une telle possibilité nécessiterait notamment un transfert lourd d'informations concernant la conception bien souvent couvert par le droit de propriété intellectuelle"*.
83. En tout état de cause, la question de la délimitation précise du marché des simulateurs aéronautiques militaires peut toutefois être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.
84. Concernant la dimension géographique de ce marché, les parties notifiantes considèrent qu'elle est mondiale. Plusieurs tiers ont également indiqué qu'en principe le marché des simulateurs aéronautiques militaires revêt une dimension mondiale. Cependant, en France le ministère de la défense n'a fait appel, jusqu'à présent, qu'à des entreprises nationales pour la fourniture de simulateurs militaires aéronautiques. Ce dernier a ainsi

précisé que pour des raisons de sécurité d'approvisionnement, de coût et de performance il s'adresse en priorité à des fournisseurs nationaux. Plusieurs tiers interrogés ont également confirmé que la France constitue un marché spécifique dans la mesure où il y existe un très fort enjeu de sécurité nationale. L'accès à des données sensibles du constructeur d'avions de combat par le fabricant des simulateurs aéronautiques militaires constitue ainsi une forte barrière à l'entrée d'une entreprise étrangère sur le marché français. Compte tenu de ces éléments, la dimension géographique du marché des simulateurs aéronautiques militaires semble être nationale, en tout cas en ce qui concerne la France. Toutefois la question peut être laissée ouverte, les conclusions de l'analyse concurrentielle demeurant inchangées.

Analyse concurrentielle

85. Dassault Aviation, au travers de sa filiale Sogitec Industries ("Sogitec"), et Thales sont simultanément actives sur ce marché. Au niveau mondial, leur part de marché cumulée est faible (respectivement [0-5%] et [5-10%]). La nouvelle entité restera confrontée à la concurrence de constructeurs tels que CAE, L3C, FlightSafety et Lockheed-Martin.
86. Au niveau européen, la part de marché de la nouvelle entité est estimée à [50-60%] (Sogitec : [5-10%] ; Thales : [40-50%]). Il convient toutefois de relever que Sogitec a réalisé [...] % de son chiffre d'affaires européen en France ([...] % en ce qui concerne Thales). En conséquence, l'opération n'engendre en réalité qu'un très faible chevauchement d'activité sur le territoire européen hors France, pays sur lequel l'impact est le plus important et qui sera analysé ci-après.
87. En France, la part de marché cumulée des deux entreprises est estimée à [90-100%] (Sogitec : [20-30%] et Thales : [60-70%]). Dassault Aviation et Thales sont notamment tous deux impliqués dans la réalisation des simulateurs du Rafale dans le cadre d'un partenariat, le programme Rafale étant le principal programme de simulation français actuel.
88. En dépit de parts de marché importantes en Europe et en France, la présente opération n'est pas susceptible de modifier substantiellement la structure concurrentielle des marchés des simulateurs aéronautiques militaires. D'une part, il convient d'observer qu'en France le ministère de la défense a indiqué que l'opération ne sera pas susceptible de conduire à une augmentation des prix ou à une dégradation de la qualité des produits compte tenu de la nature des programmes engagés dans lesquels il est fortement impliqué.
89. Compte tenu de la technicité de ce genre de projet et des engagements à long terme nécessaires, il est très improbable que les deux partenaires se désengagent de la production du simulateur du Rafale. De plus, l'Etat français n'envisage pas d'autre programme de simulation ou d'avion de combat à court ou moyen terme. Aussi le marché français des simulateurs aéronautiques militaires est très largement figé pour la durée de vie du programme Rafale, et la présente transaction ne modifiera pas la structure de ce marché à court ou moyen terme. Compte tenu de ces éléments, la présente transaction n'est pas de nature à susciter des doutes sérieux sur le marché de la simulation aéronautique militaire.

VIII. CONCLUSION

90. Pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission a décidé de ne pas s'opposer à l'opération notifiée et de la déclarer compatible avec le marché commun et avec l'accord EEE. Cette décision est prise sur la base de l'article 6, paragraphe 1, point b, du règlement du Conseil n° 139/2004.

Pour la Commission

(signé)

Neelie KROES
Membre de la Commission